交流圖書公司
...AO LIU PUBLICATION SERVICE
P.O. BOX 5754
...ON, HONGKONG
LIBRARY BUILD...

PLEASE DO NOT REMOVE
CARDS OR SLIPS FROM THIS POCKET

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY

HG 3280 S54S547 1940
Shang-hai shang yeh ch'u hsu yin hang
Pen hang ching ying kuei fan

East Asia

Digitized by the Internet Archive
in 2011 with funding from
University of Toronto

http://www.archive.org/details/benhangjingyingg00shan

國書公司
U PUBLICATION SERVICE
O. BOX 5734
ON, HONGKONG
文 流
LIBRARY BUI

民國廿九年十一月廿六日

不得贈送
行外之人

本行經營規範

上海商業儲蓄銀行

HG
3280
S54S547
1940

LIBRARY
MAY
17
1977
UNIVERSITY OF TORONTO

本行經營規範

本行經營規範目錄

頁次

引言……一
第一編　如何進展業務……三
（一）如何使顧客樂於就我……四
（二）如何利用舊顧客招徠新顧客……一三
（三）如何訓練行員以實行服務……一七
（四）總分支行間之聯絡與合作……二九
第二編　資金運用之技術……三七
第一章　概述……三七

第二章　以財物為對象之放款……四三
第一節　受押物品之共同通則……四三
第二節　出口押匯……六三
第三節　進口押匯……七〇
第四節　銀行承兌匯票之承兌與貼現……七四
第五節　抵押透支……七九
第三章　以信用為對象之放款……八一
第一節　信用放款之通則……八一
第二節　貼現購票之方針與手續……九三
結語……九七

本行經營規範

民國廿九年十一月廿六日編

本行行訓：服務社會，輔助工商實業，發展國際貿易。

引言

本行開業至今，已歷二十五年，在此二十五年之中，全賴上下一心，精誠服務，朝夕乾惕，夙夜匪懈，以具今日之基礎。關於每年經營之原則，必詳審當時之環境與其變遷，並參證過去之經驗以為教訓，迭經發表於行務會議記錄與談話通訊之中，復隨時妥慎擬訂方法，頒發通告通函，俾資依據，或因時以制宜，或因地以制宜，究其要旨，一則凡屬資金之運用，務必求其安全與活動，一則增

進同人之修養以謀本行業務之進展也。惟以此項文告積量既多，查閱匪易，用是摘錄精義，分成系統，彙纂成册，名曰「本行經營規範」，此中所述，皆本行二十五年中經過若干內憂外患，耗費無數金錢心血，凝積所成，洵足寶貴。今後經營順利與否，胥視經營之技術以為斷，在此憂患餘生，瘡痍滿目之環境下，非更加倍努力，認清環境而隨其進步，其何能荷負復興之重任！古語有云：「鑒諸往而知來者」，又曰：「溫故而知新」，故欲維持過去之光榮歷史，尚望各行處主管人員凜於使命之艱鉅，及職責之嚴重，視此規範，奉為常課，置之座右，隨時披閱，有若禪門日誦，必足以規約吾人之行動於常軌，範疇吾人之思緒於正確，則本行前途之發揚光大，以昔例今，應操左券。

第一編 如何進展業務

凡百事業，皆在競爭之中，我國銀行事業早已趨於劇烈競爭之途，吾人應努力於競爭中以求生存。本行二十餘年前，以小小資本而獲得今日之成就，卽在廿餘年來如一日，上下一致，不斷研究，不斷進取，乃能與日俱進，隨時隨地開風氣之先，重服務、辦儲蓄、推進押匯、倡辦信託、創設旅行社、處處應社會之需要以求業務之進展，過去如此，今日亦當如此，將來更當如此。故今後各行處上自經理，下至員生，務須秉承過去之精神，對於全行業務，一致推進，就中如利用匯兌而增加存款，利用信託而招徠儲蓄，利用服務而增進一切行務，研究顧客心理，適合社會需要，應付經濟環境，保持本行令譽，則雖處千軍萬馬之中，鬭爭劇烈之場，行務儘可

蒸蒸日上。

(一)如何使顧客樂於就我

顧客為吾人之生命線，故對於當地顧客之性情習慣，必須認識清楚，澈底明瞭，方能於服務上適應彼之需要，而顧客自能滿意，樂與我行共往來，此一行同人所當隨時致力，更應設法於彼此間互相交換見解與方法。

本行自創設迄今，每年營業收益，常呈遞增之勢，推究其原，當以存款增加為最重要。蓋存款增加以後，不特放款投資可酌量增加，且匯兌等業務亦較為活躍，各種收益，遂有增加之可能。存款增加以後，因運用失宜，或格於環境不能放出，容或有之，如存款不增，而收益反能增加者，則未之我見。故欲增加收益，必以增加存款為第一條件，惟吾人所欲增加之存款，乃為通常利率之存款，

決不可憑藉高利以吸引，是應注意下列兩點：

甲•積極改善本行之服務　本行以服務社會四字為業務宗旨，其始提倡儲蓄，推進國內外匯兌，改良各種收付手續，均開風氣之先，用能獲有長足之進展。今日則本行所能者，他行亦已優為之。本行既不能高擡利率，則除改善本行之服務外，並無其他可以取勝之道。凡顧客之如何應付，櫃台之如何布置，行內外觀瞻之如何整飭，以及收付手續之力求捷速正確，均應視為一種學問，時刻加以研究，務使顧客一入本行屋宇，即感有良好之印象，隨能迅速辦理所事，滿意而去，此為本行向昔所持有之競爭工具，允宜再接再厲，求其繼續保持者也。

乙•聯絡存款人士使其信任本行之經營　一般人士存款於本行，是為信任本行之表示。吾人將如何維繫其信任之心，使不致為謠

言所乘，必於平時接待之際，予以良好印象。此在本行行員對於行內宗旨及業務狀況，能有詳明之瞭解，具誠懇謙和之態度，能與顧客為友，而在親友之間，尤宜根據事實，宣揚本行經營之穩健，不可摭拾浮言，輕易批評本行之事務，致引起外人之誤會。蓋欲起人之信，必先明瞭本身所服務之機關，發生信仰，並處處為行着想，而思有以發揚光大之，如本行行員無此信仰，自無法使他人信仰。故甚望同人平素對行中一切情形，皆有透澈之認識與信仰，而對於顧客亦聯絡有素，具有好感，則卽有不利於行之流言，顧客亦不置信，此種精神，殊應為吾人所當設法實現者也。

凡人作事，必須有一服務之人生觀，節制其各種慾望，方能專心業務，為社會宣勞。吾人今日，必須具有革新負責之精神，小則及於一身，大則及於全行，以整個健全有效率之組織，應付環境上

之任何轉變，然後可以履險如夷，處危亦安，盡其保障存款人士利益之無上天職，本行對於社會人士之信託，可以無所辜負，本行服務社會之宗旨可以繼續實現，而本行之前途亦得日進無疆。且良好存款，均憑本行信譽招致而來，而最足影響銀行之信譽者，卽為舞弊及壞帳事件之發生，存款人士憑此以斷銀行之優劣。本行過去屢被流言，雖由於時局不甯，而起因於舞弊及壞帳事件者，亦非無故，今後當益加努力於此種不祥事件之阻止，則本行信譽日隆，而存款亦源源而至。

凡事向大處遠處着想，而從小處下手。要事事克盡自身之職責，時時砥礪自身之品行，蔚成良好之風氣，對於顧客有無不周到之處，時加體念，時為檢討，隨時隨地為顧客之便利設想，則自能適合顧客之需要，召致顧客之好感。吾人因戰事而內遷，一切設備享

受，仍全賴顧客所賜予，尤其在警報頻仍中，態度鎮靜，方能對於顧客得以週到，此則全賴平時之有修養，有修養方能鎮靜，值此非常時期，吾人服務之機會固多，而疏漏之處亦極易，故應特別體念顧客，若仍以平時態度對待，甚或疏忽留難，則所生反感之如何，不言可喻，總之在非常時期服務之精神，更當有特別之表現。處處為顧客打算，亦即所以為本身打算。本行廿餘年來抱服務社會之一貫方針，始終不渝，以有今日之基礎，方今顧客中家室被毀，遷徙避難者，所在皆是，更應加倍誠懇和靄，使其滿意，即遇無法可應顧客之需要，亦宜婉為解釋，求其原諒。

　本行之宗旨為服務社會，而所謂服務者，即日常行為之表現，陳總經理曩昔在北平遇一美國教士詢問協和醫院之所在，當以該院距行甚遠，遂令汽車送去，此為一平常之事，詎知口碑載道，一直

傳至美國，本行所得報酬卽已在無形之中。故多代人做事，亦卽代自己做事，本行之能存於今日者，卽秉此宗旨所造成，深望同人每日念玆在玆，視服務為常課，一日未曾服務，卽應引為不安。

玆就本行過去各地為顧客服務之事例，略舉於下，以為今後各行參考之用：

一、以顧客利益為重　例如漢口於民國十六年國共分裂之時，漢口地名之中中央中國交通各銀行所發鈔票，停止兌現，並由當地政府發行不兌換之國庫劵流通市面，以致幣價大跌，漢口幣三四元方可等於上海幣一元，最低時至二十元與一元之比，我漢口分行事先妥為布置，獨能對於各存戶在停兌前所存之款，仍為照付申匯，在本行自有負擔，然能為存戶減少損失甚鉅，深獲好感。

二、切合顧客之需要　例如：(一)下關行承做京滬路沿線車運押匯，辦理時間，每日均在下午七時至九時。(二)漢口倉庫代理客戶提貨下車入倉售貨，客戶無須自行來漢，將提單寄到，本行即為辦理一切手續，並報告行市，代為售貨，俱由通信洽辦。(三)濟南之花生米與雜糧交易，每日清晨即來倉看樣。(四)蕪行對於廣潮各幫米號往來戶夜間支用款項手續，向託錢莊代辦，時間未能使顧客滿意，改為自辦，每晚由會計出納往來三部各派員輪值至十一時止。除上舉各項外，至若星期日贖貨下貨，更為各內地商業之慣例，本行順應其慣例，切合其需要，即足以表現服務精神，本此精神努力前進，則營業競爭之下，既可保持原有之顧客，一方因服務之利便，更可引起新顧客之就我。

三、處處為顧客設想　例如甯行對顧客以整鈔換零鈔，或掉換角票，均照數代換，其有索取報紙包裹者亦預為裁成，隨索隨給，類此惠而不費之事，雖似瑣碎，實關重要。蓋銀行倘能處處為顧客設想，時時予顧客便利，自能深獲歡心，永維好感，本行之服務精神，雖素為顧客所樂道，尤宜力自奮勉，為人所不屑為，庶幾各項行務，因顧客之輾轉稱揚，而日益增進。

四、為教育界服務　例如承做國內學校學費匯款，不收匯費，非專志於匯兌，乃為便利學生，在教育方面略盡服務之責，其反應可博得知識階級之好感。他行登報廣告，本行無須模仿，而凡與我有業務關係之學校，其學生匯交學費，及教職員匯寄家用，概予免費，並於學期將終前，備函通知各校，請其布告週知，如此辦法，可於每一學期喚起學校及學生之注意，既可服務

，又得好感，其收效當較報章廣告為尤宏。（此段為節錄廿四年第二號通函，如兩地匯兌不能平衡，自應照市收費，以維成本。附註。）

五、將自身介紹於顧客　例如青行經理於民國廿一年往粵，對於汕頭商幫不願做押匯押款者，為之一再陳述押匯之利益，在青島與各該分號聯絡尚嫌不足，親往其總號當面洽商，其目的在謀山東土產之花生米與花生油之易於推銷，即為山東商人服務，亦即實行本行之行訓。本行之所謂服務，非一種理想，一種宣言，乃為現實之行動而須由我同人力行之者，我人欲謀服務，必先將自身介紹於客戶，而與客戶聯絡，得相當之情誼，我國人最重感情，此種功夫，必須個個努力為之，集同人各個之友誼，則可得甚厚之力量，願同人注意於交友之方，而對於業務

各有籌謀以策進展。

凡茲所述，係就過去之事實，略舉一二，今後各行自應繼續本服務之宗旨，隨時隨地研究改善其服務之方式，以期切合於顧客之需要，使本行服務之精神，更以發揚光大，是實切望於主管人員者也。

(二)如何利用舊顧客招徠新顧客

凡百事業，祇圖保守敷衍者，固不免於淘汰，而能時刻改進其經營者，自必有其進展之前程，要視吾人努力之程度如何。吾人欲謀進展，非僅在保持已有之顧客，更應精益求精，自強不息，以謀招徠新顧客，凡

一、顧客之有一項業務關係者，設法推及於他項業務及多項業務之發生。

二、因舊顧客之業務牽連，得與其共有交往之行號發生關係而成為我之新顧客。

三、賴舊顧客之好感，代為宣述於其同業或親友之間，無形中為我招徠新顧客。

循是以進，則業務之展布，當可愈益迅速，惟此中千變萬化，不勝枚舉，隨時皆有我可利用之機會，須隨時即能把握得住，勿令失去。

商業銀行之存款原以供工商業短期資金之周轉，大凡良好之工商行號，在某一時期需用款項，而在另一時期亦可存入款項，故放款戶實亦可為存款戶，再各業用款之季節亦不盡同，有在春夏間收購茶葉小麥鮮繭者，有在秋冬間收購棉花稻米雜糧者，若羅致得宜，配合恰當，則甲戶透支時，而乙戶或為存款，此業用款時而彼業

或為多款，挹彼注茲，足資調劑，故應充分利用放款以招致存款，其於良好放款戶，應努力追求，自動兜攬，萬不可自足於登門告借之戶。

銀行為社會事業，欲求與社會發生密切之關係，應先謀與社會能得接近之機會，使一般人士瞭解本行之服務，認識本行之內容，而樂與我行往來，成為我行之新顧客。各地分支行中有與各大學約定日期派員前往該校辦理收付者，有與電廠水廠電話局約定代為收費藉與此等用戶發生接觸者。甯行自十九年起對於解交各住戶或未有往來之商號匯款，均交由深知行務善於應對之行員親送，且於數百元之匯款，隨帶面交，可免收款人取款往返之勞，由此可得與收款人接觸攀談之機會，召致好感，因以發生存款儲蓄及其他業務之關係者甚多。又如提籃橋行鄰近工廠區域，因地制宜，代各廠歸收

貸款，在工廠方面，旣可免親收貸款之煩，在我行亦可增加手續費之收入，實為交相受益之舉，並由此對於買賣雙方之信用程度，可因代收貸款之關係而漸悉底蘊，即可從事於招攬押款押匯及匯款各業務。

業務之進展，有待於調查之努力，當地進出口貨物之來源去路，以及生產運輸集合販賣消費之情形，旁及販運該項貨物各商號之歷史組織內容信用，均可利用舊顧客，一一加以詳盡明確之調查，則業務之出路，自可生發無窮。再此項調查工作，乃為擴展營業不可少之手續，欲其發生實效，當在切實加以利用，以輔助業務之經營，非僅供報告之資料者也。蓋招徠顧客之方法，千變萬化，層出不窮，一地有一地之環境，一業有一業之需要，全賴主管人員深識當地之環境及各業之需要，隨機應變，因時制宜，能時時以進展業

務為重，處處以擴大服務為念，則顧客之招徠，自有不期然而然者，願共勉之。

(三)如何訓練行員以實行服務

一種事業之成就，非一手一足之勞，必賴上下之能一德一心，羣策羣力。一行之中，自經理以至員生，多或百十，少亦數人，員生中不免有涉世未深，短於修養，易為外物所引誘者，間亦有學識未富，囿於見聞，絀於事理之辨認者，然一行之事務，皆由員生所分任，顧客之來行交易，員生首當接待之衝，其予顧客以好感，固由員生周旋應對所召致，若予以不良感想，亦為員生舉止言語所造成；員生動作之際，對答之間，為顧客好惡之所繫，亦即一行業務發展與否之重要關鍵，非擴大服務精神，提高辨事效率，自難求行務之進展，經理員一行之責，對於行員之訓練，亟當視為日常之要

課。

吾國對於服務之精神，發揚最早。孔子曰：『己欲立而立人，己欲達而達人。』經理之與員生，既屬同舟，日共起居，其情誼有如家人，自當以待子弟之心待行員，望其成立，望其發達。曾文正公云：『我欲足以自立，則不可使人無以自立，我欲四達不悖，則不可使人一步不行。』孟子曰：「取人為善」，「與人為善」，能立人達人者，必成己成物，本行揭櫫服務之旨，業已多年，須知其首要卽在經理之能訓練行員能立能達，夫而後可言為顧客服務，推而服務於全社會也。

訓練行員先在現身說法，以身作則，必服膺中山先生所言「人生以服務為目的，不以奪取為目的」之遺訓，吾人雖日處商場，孳孳為利，而自身不能為利慾所搖動，瞻念國家前途之艱難，祇求衣

食住行之能安適營養為已足，又何取於華廈多間食前方丈，何況戒奢之意，非為惜財兼惜福，哲理甚明，若能去趨奢騖華之念，自無牟利營私之圖，為經理者如此表率，則同人必為之潛移默化，安分守己，蔚成良好之風氣，其於虧空舞弊投機失敗之事件，自能消弭於無形。

吾國新興事業雖亦創辦有年，而仍未能與日俱進，發揚光大之故，其弊在於治事之人，每多奉行故事，或敷衍塞責，或不求有功但求寡過，至於抱做一日和尚撞一日鐘之念者已不乏人，其下焉者甚至鐘聲寂然懶於去撞，此種因循苟安之惰性，乃事業之重大阻礙，而成吾國積弱之主因。古人云：『靖恭爾職。』又曰：『恭敬將事。』吾國自古以來，無不諄諄以主敬為治事之本，惟主敬方能守法，亦惟主敬方能認真，嚴公私之界限，勵勤勞成習性，明是非，慎

賞罰，開誠布公，實事求是，日以如何推進行務縈迴於腦海之中，既致其知，復力其行，自策劃以得完成，當時精神所有之愉慰，實非語言所能形容，具此勤謹勉奮之氣象，則同人日受薰陶，自亦相習成風。

古人云：『惟上智與下愚不移。』本行同人多數為中上之資，染於蒼則蒼，染於黃則黃，純視訓練之如何以為判。吾人一面應以自身為表率而領導同人，使同人有所楷模，一面更應誨人不倦，循循善誘，以免上下暌隔，情感莫通，故須威而不猛，近而益親，時作個別談話，詢問家庭生活之況，時行團體聚會，解說本行業務之詳情，時邀名人演講擴充其見聞，常置有用書籍增進其理解，則同人對職業發生興趣，自能發揮服務之本能。

本行為營業機關，自含牟利之性質，然自開辦至今，股東之股

息，低則年息五釐，高亦不過月息一分，所得並不優厚，蓋本行宗旨為服務社會，使社會日以進化，辦理存款儲蓄，是在於聚積各個小數之資金，俾供大量之運用，復更以保障存款安全為天職；推行押款押匯，亦在於流通各地出產之貨品，俾得集散之疏暢，復更以減輕貨物成本為素志；卽其他各項業務，均無不與輔助工商實業發展國際貿易息息相關，而謀國家日臻富庶，社會益為繁榮，非純粹惟利是圖之商人也。故對於同人職務保障，早著成規，升級加薪，純視成績，而待遇辦法，如加送特別儲金以厚積蓄，供給廉價房屋以輕負擔，其他年終酬給，分派股份，以及臨時津貼，米煤津貼，福利借款等等，無不設身着想，因時制宜，本行之於同人，毫無資本主義勞資之界域，如本行服務周到，業務發達，則同人之發展亦速，反是則否，故同人之於本行，休戚相關，利害與共，自應以本

行為終身之職業。此種意義，胥賴主管人員因勢利導，時常譬解，以使同人透澈明白，豁然貫通，則本行服務之方法日益增多，服務之範圍亦必日益普及。

本行服務顧客之方法，大致已如前述，惟同人日與顧客相接觸，經辦事務，熟能生巧，對於原有之手續，內中如何不便，而顧客所需要者為何種之服務，不無相當之見地，應有參考之價值，故應每週舉行會議一次，交換智識，融洽情感，時就各個事務，詳細討論，以改善服務之手續，增加服務之方法，聚精會神，集思廣益，積日既久，收效自宏。過去各行小組會議討論事項，每側重於自身之利益，或辦理之簡便，為防止詐欺受騙，致忽於代顧客設想，甚至引起顧客之反感，故一面不能不為本行謀保障，一面仍應以便利顧客為前提，不能稍違服務之主旨。

本行章則如呈部批准之章程以及組織大綱辦事規程，分支行處辦事細則，行員服務待遇規則，請假規則，會計規程，各種存款章程，保險箱租用規則等等，凡屬同人，均當必讀。再本行為布達營業政策溝通全行聲氣起見，隨時頒發各種通告通函通訊，綜其種類，關於營業及金融經濟時事等消息者，有總字通告、通函、通訊、商情報告、密字通信、以及其他專字通函，關於人事待遇調遣者，有人字通告、人字通函，關於會計制度及帳務處理者，有帳字通告、帳字通函，條分縷晰，綱舉目張，俱關本行經營方案，性質至為重要，全行同人非一體熟悉，詳為研究，不足以貫澈於實行，除應派員辦理是項登記傳觀歸檔外，務須隨時督促注意，嚴格執行。

本行各種存款章程以及小冊等項，原所以供顧客明瞭內中手續，或認識本行現況者，故設備此項刊物之處，應使顧客易於注目，

可以隨時取閱，並宜逐日整理，配備齊全，其中如或失時間性，或內容變更，或封面污舊，均當檢出作廢，不宜雜置。他若顧客應用文具與取款條匯款條，亦須布置潔齊，此為本行辦事精神最淺易之表露。諺云：『凡入其室而窗明几淨者，必為興旺之家。』蓋窗明几淨，乃人之勤於拭拂，為勤之表現，在小處即可見其大。

如何訓練行員以服務，業已概述於上。茲復就人事管理方法，綜錄於次，古語所謂「知人善任」，「用人行政」，「人存政舉，人亡政息」等語，皆所以形容人事之重要。本行錄用行員向為認真，泰半均經過考試訓練，惟分派各行辦事，仍在管理之得宜也。

一、督察言行　凡人之應事接物，非語言即為動作，督察言行，即可管到一人之全體。

形諸外。』此皆言人之語言氣色，俱由內心之表現於外者，欲知其內心之如何，則察其言，觀其色，即思過半矣。

（二）研究其學識理解思想好尚　同人求學之勤惰，學業之邪正高低，如能加以研究，即可對其根本上得相當認識，倘其求學有熱烈情緒，不故步自封，力求上進，而所追求者又為進德修業之領會與職業知識之補助，則其心寄託於事業方面，自屬優秀份子，且好學則識長，即可推測事物之因果而有確切之理解，則思想好尚，亦能合理入軌。

（三）注意其家庭環境經濟交遊　家庭為幼時所耳濡目染，而其他環境亦足令人近朱者赤，近墨者黑，經濟之如何，君子可以固窮，小人不免於濫，然養尊處優，亦驕奢淫佚之根源，益者三友，友直友諒友多聞，損者三友，友便辟友善

柔友便佞，如探悉同人之家庭環境經濟交游，則對於其人之善惡，亦可有所窺測。

（四）勸善規過　勸人為善，不出乎身為表率以德薰人，循循善誘以言誨人，勸善卽所以規過，故對於同人宜親愛關懷，忠告善導，鼓舞其努力，興奮其上進，指導其途徑，慰藉其挫折，使對方如在春風化雨之中，感奮而樂於接受，至於職務上應獎應懲者，則依服務待遇規則所定辦理。

二、支配工作　對於同人經過督察，已有認識，則支配工作自得相當之依據，其支配之原則，為：

（一）**當**　支配工作應充分用其所長而避其所短，第一各得其所，各安其位，精神愉快，興趣濃厚。第二各用所長，辦事輕而易舉，效率自然提高。第三各盡其力，使本行於代價

上可得最大之收穫。否則如以善於應付者抄日流，善於會計者為文書，同人易生不滿之心，則難收辦事之效。

（二）平。　支配工作應勞逸相濟，苦樂相乘，可以三種標準作參考：（一）以待遇為標準，凡待遇較高者，事務應繁重，責任應重大。（二）以能力為標準，能力高者職責應予較大，低者職責應予較小。（三）以經歷為標準，銀行工作不一，與趣各異，應時將枯窘呆板任怨任勞之事務與較有興趣易得好感之工作，時常調換，俾有調劑。

（三）和。　支配工作先就個別考察，以「當」「平」二字辦理，但天時不如地利，地利不如人和，更須就集團上求其分工合作：（一）如個別考察之後，而所有之事務與人手，未能盡按「當」「平」二字予以支配，則不能不遷就事實，短中取長

，而以最為妥當最有效率之辦法斟酌變通。（二）提倡合作精神，使同人能於一行之中精誠親愛。

（四）省。時局多故，獲利匪易，開支力求撙節，工作自須緊凑，何況同人大都年富力強，應能刻苦耐勞，養成堅苦卓絕之人格，為將來擔當大事之準備。

三、培。植。人。才。上述督察言行在於知人，支配工作即為善任，能知人善任，則事業無不成就，亦惟能知人善任即可以培植人才而為我用。

（一）教練兼施　本行行員大都已受中等教育，考試錄用後，並經訓練班之造就，亦能自知上進，但有對於現任職務頗能勝任，而對於他事或茫然不知，或知而不詳者，半固由其未能自覓求知之途徑，半亦由於缺乏教導之人，故須遇事

教授，隨時指導，發抒「以先知覺後知，以先覺覺後覺」之精神。同時再令其有實地練習之機會，經歷各部辦事，以資明瞭純熟，如對於簿記會計已俱有相當技術，則復以調任文書營業俾養成內外全材，作本行繼往開來之儲。

(二)獎懲嚴明　既施教練，更須積極鼓勵，促其努力與興奮，其能虛懷益教，恆心操練者，或用言辭讚許，或提高待遇，或晉升職位，以為獎勵。至於不力者則應懲罰，視其情節予以記過罰薪或降級，不堪造就者則應辭退或開除之。

以上所述，為人事管理之原則，即所以訓練行員以服務，亦為主管人員推進業務之原動力，自宜十分重視，努力做到也。

(四)總分支行間之聯絡與合作

總分支行誼屬連枝，原為一體，自當密切聯絡，通力合作，共

謀全行業務之進展，古語云：『兄弟睦，家之肥。』一家如是，一行亦然。在積極方面，則應彼此互相(一)報告消息，(二)聯絡業務，(三)介紹顧客，在消極方面則應避去聯行間不合理之競爭也。

金融業之處理業務，欲其安全發展，則傳布消息貴乎靈敏，舉凡各地金融狀況，商業變遷，以及發生其他可牽涉影響於金融之事項，均須隨時以公字號函陳報，其應祕密者則用密字號函，如遇緊急事件，或市面有劇烈變動者，則應電告。

上海為國際互市之區，亦為我國金融總樞紐，與各地脈絡相通，互有牽連，其影響必及於內地，所發商情報告、通訊、通函、其用意卽舉滬上所知者告於內地分支行處，俾可共喻，分支行處宜由是將當地之業務逐一省察，何者亟宜推進，何者宜謀補救，得正確之概念，為適宜之措置。而各地之間，亦屬脈絡相通，其商業之盛

衰；出產之豐歉，進出口貨之增減，交通與運輸之狀況，均互有關連，足供參證，應隨時深切注意，隨時陳報總經理，俾可採為傳布之資料。

我國國內匯兌，在未曾廢除銀兩以前，各以兩地間洋釐對上海規元之比價而計匯費，廢兩以後未行法幣以前，則視兩地供求之狀況以運送現金之費用為標準而計匯費，施行法幣以後，四行規定收取手續費本省五角、外省一元、同業減半，故各商業銀行概以此費率為經營匯兌之標準，戰起以後，形勢又變，或以當地缺乏現鈔，或以防制資金外流，經營匯兌較為困難，茲摘錄從前通告所定之原則以資參證。

一、匯款行申匯行市如較付款行申匯行市為低廉時，匯款行應減低其匯水或免收匯水。

二、內地如有多款之行，調出不易，其他各行應盡力攬做該處匯款，遇有必要時，應以貼水方法招攬之。

三、總分支行間以申洋或其他貨幣撥抵存欠時，代理行應按當日行市轉帳，不得有所增減，以便匯款行多攬匯款。

四、各關係行互報行市，應迅速行之，如行市上落較鉅，應即斟酌交通情形，電告或長途電話接洽。

蓋經營匯兌，消息首須靈通，庶乎所做交易有相當之把握，各地匯兌行市時有變動，故有匯兌關係者，應互報行市以供參考，俾得正確之根據，以為有利之經營。至各行互委事件，必須按正式行市計算，輔助委託行業務之進展，即所以增加全行匯水之收入，端賴不分彼此，通力合作。

各行行務會議記錄，在被轄行處，複寫三份，以一份留底，其

餘分寄該管轄行及總經理，在直轄行以一份留底，一份寄總經理，在管轄行則將其所屬行處記錄中之關於改良手續，報告業務，傳達市況，辦事精神，及其他重要事項，擇要在會議上報告，並將記錄印寄所屬並總經理。總經理處再根據各行記錄，摘錄重要事項，通函全行，俾供參考。

以本行所設分支行處之多，與業務種類之繁，自可互相利用介紹，以為推進業務之工具。過去總分支行間有時因顧客之請求，而介紹於其他各行者，有時遇當地優良顧客，知其在他埠有業務關係等事，有關經手責任，應按規定辦理。代為招攬者，為數頗多，惟介紹業務，凡屬放款購票以及代為擔保等事，有關經手責任，應按規定辦理。

一、介紹各項信用放款以及購票或代為擔保，聲明負責者，介紹行除收有同額現金保證外，均應按照陳報信用放款辦法，經總經

理核准後，再備調查表函告承做行照理，總經理亦於核准時，公函分告承做行，倘承做行未得總經理函告時，應即以詳情函報核准。或認該戶有不妥情事，亦應分函總經理及介紹行闕洽。

二、介紹行於介紹時，如收有同額現金保證者，則可將收有保證情形，逕函承做行照理，但介紹行及承做行均應分別據實函報總經理。

三、承做行接到介紹行所附之調查表，如該戶主要營業在介紹行所在地者，應再製當地該戶調查表分寄總經理及介紹行。如該行主要營業在承做行所在地者，受理時應予複查，倘發現不符時，仍應另製調查表分寄總經理及介紹行接洽。

四、承做行於受理所介紹之放款後，仍應指定負責人員隨時留意，

如發覺該戶內容有變化時，應卽函告介紹行接洽並確定辦法，如介紹行自行發覺時，或接承做行函告時，應卽取決適當之處置，除函承做行照理外，並以處置辦法函總經理備案。

五、介紹行如介紹押款押匯；而其押品種類或抵押折扣具有特殊情形者，亦應按照上述辦法辦理。

六、介紹行所介紹之業務，不涉及放款範圍者，逕函承做行洽辦。

上述辦法，期於合作推進之中，謀其安全穩妥之方，並可明責任而一事權，至承做行尤應與介紹行之顧客設法親近，既可使其知本行服務之貫串，又可趁機兜攬他種生意，卽無他種生意可做，亦可使託介紹之人，深切瞭解本行服務精神。

過去分支行中間亦有只見到一己小我之利益，致使整個集團發生損害者，例如原爲某行之出口押匯戶，託之代歸，代歸行轉向客

戶兜攬，商其改為到達地之進口押匯，甚至減低欠息者，又如調款手續費，當地同業皆為每千二元左右，而代聯行調撥，向取三元，致成本增高，不能與同業競爭，顧客棄而他去者，上述情形，前者於全體業務並未增加，徒損欠息之收入，後者為一己貪圖貼費之微數，致聯行放棄已有之業務，類此事件，大背合作之精神，均當切戒！

第二編　資金運用之技術

第一章　概　述

（一）商業銀行運用資金之最高原則為安全與流動

商業銀行之運用資金，一方面應謀資金之得到安全，同時兼應再謀資金之可以流動，蓋商業銀行資金之來源，大致為活期短期之存款，欲其應付裕如，當求周轉靈敏，故在運用之時，決不可作長期或固定之放出，即在短期及流動中以為運用，仍須顧到屆時能否即可收回，並於應付存款需要之時，更有隨時收回或立即收回之可能，此乃運用資金之最高原則。分支行處主管人員應熟思深籌；就所在地之環境每年度開始，本此原則，預擬方案，陳准總經理後施

行。

（二）認識商品調查信用與管理押品

放款之務須流動安全，為運用之最高原則，本此原則，所以保護資金之鞏固，亦即在於防止呆帳之發生。其具體辦法，則全在平日押放款之特別注意。過去之呆帳，已給與吾人最高代價之經驗，故自今而後，全行各行處負責人員，務須日夜警惕，觸目驚心，隨時隨地，切記下舉各條。

一、努力認識商品　研究其來源、去路、品質、產量、運銷狀況、交易習慣、及價格趨勢等等，其中大宗商品如棉花、布疋、棉紗、稻米、小麥、麵粉、糖、鹽、茶葉、雜糧、植物油等，為人生衣食所必需，隨時可與本行發生放款關係，尤為吾人日常之課程，為不可一日稍有疏忽者。吾人僅就食鹽一項而言，過

去因經營之良劣，一度為本行利源，一度亦為本行損失，今後如管理有道，仍足為本行一大收益，其他商品，亦無不為本行之利源或損失，要在吾人經營之能力如何耳。

二、切實調查信用。銀行業務之兩大原則，即在受信與授信。本身無信用，固無資格受託社會之資金，顧客無信用，更不可與之往來，信用實為金融界之原動力。歷來呆帳之發生，端在經手人未能充分注意信用之調查，故今後對於往來行家與個人之信用營業及資產狀況，必須切實探詢，確定其殷實可靠，始可放予款項，萬不可惑於道聽塗說，自貽伊戚。此對人信用，所以補對物信用之不足，不可不切實注意者也。

三、嚴密管理押品。同是商品押款，此中大有分寸，應付稍一不慎，往往貽患甚鉅，凡押品之運輸方法，債權單據，以及倉庫之

設施，無不與放款之安危，有密切關係，殊不可不時刻檢討。舉例言之，如冷門貨不可做，折扣須預留買賣佣金、上下力、利息、保險費等各項費用，押款應根據確實市價估計，以及稅單提單倉單保險單等之必要證據，諸如此類，要在經手人細心考察，庶幾可策安全。至若本行設立倉庫之作用有二：一則藉以招徠押款，一則藉以保護押款，然貨物種類甚多，經營方法各異，而各種陋規惡習，比比皆是，管理稍有疏忽，押款即為受損，故須嚴密管理。而外業自有倉庫所存貨物，雖亦懸掛本行倉庫招牌，派員駐倉，而過去所受損失，即因管理之無法防範，故決不受押也。

(三)隨時注意業務有關之法令

債權債務之發生，自當由雙方訂立契約，而契約之條款與辦理

之經過，均應有法律上之根據，如有爭執，其最後之解決，厥為法律之裁判。故欲知運用資金，如何可得法律上之保障，純恃處理事務，皆能適合法律所規定，若民法之總則、債編、物權、以及特別法中之票據法、海商法、破產法、公司法、印花稅法、所得稅暫行條例，其於商業關係尤密，其他如鐵路運輸，海關章程，亦在在均涉於吾人業務之措置。即現行法令之變更，判例解釋之公布，其中亦不少與銀行業務有關者，例如捲菸用紙於出售或移轉時，須向財政部稅務署請領准購單，否則即須受罰，類此事件，時有發生，時有變更，凡為主管人員，均應及時注意，必須具備法律常識，則遇事可作合理之分析，正確之判斷，而於放款之手續，亦可督察經辦人辦理完善，即顧客有時或嫌煩瑣，亦可根據事理，向之解釋，求其原諒，不致引起誤會。

（四）遵守核定之放款總額以為運用倘遇有餘或不足時再商請調整

分支行處所在地，各個環境不同，有在住宅區域可以吸收存款而為存款行者，有在貨物集中或工商繁盛區域可以攬做放款而為放款行者，亦有在存款放款兩種業務均可發展之區域者。本行為謀全行頭寸集中，準備制度鞏固起見，即於民國廿四年設立準備庫，調盈劑虛，使存款行之剩餘資金有所消納，並使放款行之需要資金亦有所供結，每年春初，視全行資金供求狀況，各地利率高低，核定各行放款總額一次，務使放款不至過多而牽動準備，亦不至過少而影響收益，所以劑其平也。惟是放款總額於經核定之後，即應切實遵守以為運用，倘以形勢或有變化，感覺額度有餘或不足時，可陳明總經理以為設法調整。

（五）運用資金之對象

運用資金，不外以信用為對象及以財物為對象，本行對於信用放款，向主緊縮，間有殷實借戶以匯款押款交往之頻繁，偶需周轉，純為臨時與短期之墊用者，可酌給信用透支，此外皆應以財物為對象，而尤當注重民生日用之大宗商品。其運用之方式，如定期與活期之押款，進口與出口之押匯，銀行承兌匯票之承兌與貼現，抵押透支等項，茲將本行歷年規定各種辦法，分述於下。

第二章　以財物為對象之放款

第一節　受押物品之共同通則

（甲）押品之種類

一、性質以流動易銷之貨物為限，如（一）稻，（二）米，（三）小麥，

（四）麵粉，（五）雜糧如高梁，小米，豆類，花生米，芝麻，玉米，菜籽等項，（六）棉花，（七）棉紗，（八）布疋以白色原坯，在市上暢銷者為主，至各種花色布，因有時代性，隨時改變，恐易呆滯，（九）糖，（十）鹽，（十一）植物油如豆油，花生油，桐油，蔴油，茶油，菜油等等，但應注意作偽攙水等弊，（十二）石油如煤油汽油等項，（十三）蠶絲，（十四）乾繭，（十五）紙張如報紙，機製紙，白色紙等，但花色紙不受押，（十六）金飾具有鑑別能力者方可受押，至若有珠寶鑲嵌者，不能併入計值，（註：政府現禁止受押。）（十七）典貨有特約者為限，方得受押。

不在上列規定範圍內者，各行處認為該地特產易於銷售之商品，可將其種類，並申述能以受押理由，先行公函陳報，經核准

後，方可承做。

至若「香烟」一項，易於受潮霉壞，過去情形，受押頗蒙損失，嗣後如為信用甚好之製烟公司商做押款，為期較短，並可以換貨退稅者，尚可承做。倘商號以之押款，則不宜接受，尚有「五金」中之為鐵板、鋼條、鐵管等，用途較廣而當地需要較鉅者，或出口商品中在國外暢銷屬於押匯性質者，亦可酌量受押，但均應事先陳請核准。

從前各行受押商品中，如茶葉、菸葉、黑棗、芝蔴、蠶絲、綢緞、蔴袋、以及工業製成之日用品等，恆有流於呆滯以及受損者，推原其故，或由於認識不清，管理未周，或由於銷路阻滯，商情劇變，甚至於徇情通融，此皆人謀之不臧，亟應引為警惕。

二、其他呆滯商品，及他銀行錢莊之存單存摺與各項證券股票房地產，概不受押。

三、貨物之堆存於外業所兼營之倉庫，而非本行自設或聯合同業共組之倉庫，概不受押。但不自營買賣或囤積而純粹為經營倉庫業之倉庫，如設備完善而有信用者，其倉單可以受押，不在限制之列。

四、鐵路之「提貨單」由路局負完全擔保責任，可以受押，至若鐵路所發之「貨物臨時存站收據」，或「存站憑證」，或「貨票」，或「代收貨價貨票」等等，路局皆不負擔保責任，又轉運公司之提單，尤屬不妥，均不得承做。

（乙）押品之調查

一、商品押款之呆滯與否，與市價有連帶關係，而市價變動原因，

又與國內外生產、消費、政治、經濟等情形，息息相關，故對於商品押款各種情形之關係，應隨時注意。

二、品質如何鑑別而不至受人朦蔽，折扣如何規定而不至陷於呆滯，如何隨時注意以便及早補救，即商品穩妥可靠，而押戶之信用與內容如何，亦不容稍有疏忽，凡此種種，皆所以策業務之進展與安全者，諺云「事在人為」，是則所深望於各行主管人員也。

三、凡屬當地大宗交易之進出口商品種類，無論是否在規定之範圍，各行均當就其來源、去路、質地、等次、以及生產、運輸、集合、販賣、消費之情形，旁及販運該項貨物之各商號歷史、組織、內容、信用，一一加以詳盡明確之調查，並將調查所得，隨時於經理月報中報告之。

(丙)押款之承做

一、訂立約據　本行對於押款之約據，各依受押之方式，均有印成格式頒布，發交各行處應用，其分類如次：

(一)質據　凡以動產向本行質押之定期或活期借款皆用之。惟定期者須將據內「借款人可以隨時贖取，貴行亦可隨時增加利息或通知於十日內贖去，利隨本減」等字劃去。如為活期者，須將據內「借款人如欲贖取者，利息亦算至到期日為止」等字劃去。

(二)抵押借據　凡以不動產向本行抵押之定期或活期借款皆用之。其定期與活期分別之處與質據同。

(三)質押透支借據　凡以動產或不動產出質或抵押與本行而予透支者，無論活期存款戶或往來存款戶皆用之。

（四）承兌契據　凡以商品交與本行作為擔保，由借款人開具票據，經本行承兌之「銀行承兌匯票」立約時用之。

（五）押匯據　凡承做出口押匯，由借款人將出口在運中貨物之提單保險單及匯票等交來押借款項時用之，每一次押匯，借款人應立一據。

（六）押匯契據及押匯申請書　凡承做出口押匯，借款人所做筆數甚多，每年訂定循環借款總額，由借款人立押匯契據交與本行，並於每次押匯時，另立「押匯申請書」一份，連同押匯單據，向本行押借款項。

（七）定期存單存摺質據　凡以未到期之定期存單或存摺向本行質押款項時用之。

（八）委託購買據　凡請求本行開發「託購證」，向外埠購辦貨物

，以進口在運貨物為擔保，押借款項者用之。

上述各種借據，內容條款，各式不同，各行處應依受押之方式，交借款人填立簽章，由行收執，不可於應用質據者而立質押透支借據，發生錯誤，致日後多生糾紛。

印成約據之空白處，均應當時依式填註詳明，不可遺漏，或空而不填。關於押品種類及單據，亦須逐一詳記，如為記載於本據背面者，則記載後之末行，借款人亦應簽章。如押品收付甚繁，時有變更，在借據背面不敷記載押品之狀況者，則在借據擔保品欄內，註明「所有擔保品之收付，以貴行出給借款人之質物收付摺為憑」字樣，由借款人簽章證明，此等情事，以抵押透支戶為多也。倘有加批條款，亦應由借款人加簽其下以資慎重。

倘具特殊情形，不能適用印成約據之條款，而須另訂借據者，應先將所擬條款，陳准總經理後，方可簽訂承做。

各種借據，均有保證人之簽章，為慎重起見，應將原借據持向保證人處照驗，請其書「驗對無訛」四字，再為簽章證實。至保證人之信用調查，參閱第二章信用放款之調查辦法辦理。

二、**移轉占有**　押品之為動產者，依民法第八百八十五條第一項「質權之設定，因移轉占有而生效力」，又同條第二項「質權人不得使出質人代自己占有質物」，此為法所強制規定，故押品須由本行自行占有管領。凡屬存於本行自設倉庫，或同業合組倉庫，或專營倉庫業者之倉庫，或為在運中之貨物，其倉單或提單均應由借款人背書交與本行持向倉庫或運輸機關過入本行戶名，此為民法第六百十八條「倉單所載之貨物，非由貨物所

有人於倉單背書，並經倉庫營業人簽名，不生所有權移轉之效力」，又民法第六百二十八條「提單縱為記名式，仍得以背書移轉於他人，但提單上有禁止背書之記載者不在此限」，又海商法第八十九條「民法第六百二十七條至六百三十條及第六百四十九條關於提單之規定，於載貨證券準用之」各規定所明訂者也。如為本行之存單存摺，應由存款人用原存款印鑑簽章後交與本行，並向原存款行註册，原存款行應即於帳簿及印鑑卡上註明已在何行押款，俾資考證。

押品經移轉占有後，無論存於本行自身或其他倉庫，本行均應負善良管理之責任，如押品有敗壞之虞，應即通知押款人為適宜之處置，如為其他倉庫，更應注意該倉庫之信用與安全等等，或為轉倉，或為翻曬，倘有疏忽而非屬於無法抵抗之情形，

致押品受有損害者，本行依法須負賠償責任，此為主管人所當注意者，應隨時派員查驗。

三、**核對押品**。承做時對於抵押之貨物，應請押戶按牌名之區分，品質之優劣，等級之高下，重量之輕重，於嘜頭上加以區別，務使類同而價異之各貨，均能於嘜頭上辨其區別，不相混淆，同時貨物之倉單上，亦應按其特殊之嘜頭而分別開列，細加核對，並須任意開拆數件，酌為抽驗，查閱其內容是否相符，並摘取樣品，以供審核，不可因押戶信用可靠，即予以通融，以免將來因手續疏漏，發生損失。

四、**取具稅單**。凡規定應納統稅之貨物，均應向押戶取得統稅單或分運單，以便將來易於處分。

五、**特殊情形**。如因特殊情形，經用公字號函陳報總經理核准而承

做者，應注意：

（一）不動產押款者，須向主管法院或為主管地政之機關辦妥抵押登記手續，轉期時仍應辦妥變更登記手續（視各該地之所定辦法），倘為出租房屋，同時應向房客辦妥過租手續，否則借款人又可將租賃權轉讓於他人，曾有他行發生此事涉訟失敗，不可疏忽。再依最高法院判例之所定，對於受押物之是否曾經查封，應於聲請登記時事先查明，否則縱經登記，不生物權對抗效力。

（二）股票押款者，應向發行股票之公司申請註册，按股票押款經辦註册手續，自有保障，惟為防止變賣時發生周折，仍應以過戶為原則。

（三）如單獨以機器生財仍由借款人使用而商做押款者，不合動

產移轉占有之條件，則受押不能得法律之保障。如以廠基併同抵押，而以機器生財作為廠基之從物者，應併向法院或主管地政機關辦理設定擔保物權登記手續，方為合法。

上述三項手續均應於辦妥後，方可付款。

（丁）押款之折扣及期限利率

一、押款最高不得超過押品價值八折，如押戶未將貨物分別等級，無論其貨物之等級如何，只能一律按該貨價格最低之等級而承押。倘在貨價過高之時，尤應抑低押折以求安全。同業中如有減低利率，以攬做押款押匯者，甚致有以提高折扣，變通手續，或訂給透支購票，以資號召者，本行追念過去經驗，並以農產量多，決非少數同業所能壟斷，且各行自有各行之門徑，亦非他行所能全部招攬，應認清目標，不為潮流所左

右，如提高折扣，變通手續，以及訂給透支購票以圖招攬者，皆為本行所不許，以免重蹈覆轍，惟利率一項，關係市面情形，自可相機辦理，但決不可由本行開始減低，如有同業合作契約，亦不可由本行開始破壞。

二、各行經理及營業員應負責注意各戶信用之變遷及物價之變動，如遇押品市價跌落時，務須向押戶催繳墊頭，以符原訂折扣之規定。

三、各行會計員對於押品倉單或提單之過戶，保險單之是否符合，保證人之是否確實，及貨價漲跌之折扣等，須負隨時審核之責。

四、最長期限，押款不得過三個月，押匯不得過一個月，卽活期押款亦應訂定一到期之時日，不可於契約上填一「活」字，而無到

期日，以致日後發生爭執。

五、設法與同業合作，公議利率、倉租、及折扣標準；並與同業計劃設立聯合倉庫，辦理檢驗貨品及運輸，並試行承兌票據之貼現。

（戊）押品之保險

一、押品須由借款人出費，按照充分價值保足火險，輪運者保足平安險，車運者保足行動險，有加保其他特種險或兵險之必要者亦應照保。保單過入本行戶名，與保險收條交由本行收執，並須設保險到期記錄，於到期時卽行續保。

（己）押品收條之開發

一、本行對借款收到押品後，關於定期押款活期押款及抵押透支各科目者；均開發「質物或抵押物收條」簽妥交予借款人以為憑證

，贖取時憑此收條交還押品。如為抵押透支戶押品收付甚繁，則可不用此項收條，另立「質物收付計數摺」記載押品收付情形。至若出口押匯則另有「取贖押匯憑證」，銀行承兌匯票亦另有「咨送保證品單」，其效用與押品收條同。

（庚）押品之處置

一、押品如到期不贖，始則轉期，至再至三，結果則押品價格步跌，終至銀行蒙受損失，尤宜預防。凡過期呆滯之押品，徒占地方，且日久易生霉壞之虞，賠累亦鉅，故不若早日變賣，宜以迅速處分為原則，當時縱難得同意，亦宜毅然為之，日後物價更跌，則今日之不滿者或反德我也。

二、處分動產押品，須依法律所定辦理，如稍有疏忽，卽足以發生糾紛。關於動產之處分，須具下列原因之一：

（一）依照民法物權編第八百九十二條「因質物有敗壞之虞或其價值顯有減少，足以害及質權人之權利者，質權人得拍賣質物，以其賣得價金代充質物」。所謂有敗壞之虞及價值顯有減少兩點，本行應預備相當證據以為證明，如因季節之氣候關係，而本質敗壞可為社會所公認者，又如市價暴落，有報紙逐日登載之行市可憑者等類。

（二）又民法第八百九十三條第一項「質權人於債權已屆清償期而未受清償者，得拍賣質物，就其賣得價金而受清償」。

質物即押品，由於上述原因之一而予拍賣；其在拍賣之先，依民法第八百九十四條之規定，應先行通知出質人，但不能通知者不在此限，如未曾通知而先行拍賣，即屬違法，至所謂不能通知者，亦應有無法通知之事實可資證明，方免日後糾紛，故本行應備正式

函件送交押戶取得押戶之回單為證。倘其不肯蓋回單或出收信之收條者，再由郵局以雙掛號函投遞，將押戶之回單或收條，或郵局之收條與回條，一併黏貼於發信稿上妥為保存，以為通知之證據。如郵局將原函退回，則將該函不予拆封，原件妥存。又或因住址不明無法通知，則為妥慎計，應登報催贖，聲明逾期即為變賣，以為公告，將所登報紙保存，皆可以為不能通知之憑證。

經通知手續後實行拍賣，但拍賣之方式如何，我國法律尚無規定，故司法院第九八〇號解釋云，「拍賣質物，得用民法債編施行法第十四條之規定辦理」，而債編施行法第十四條，為「民法債編所定之拍賣，在拍賣法未公布施行前，得照市價變賣，但應經法院、公證人、警察官署、商會、或自治機關之證明」。故變賣押品，尚應取得證明，但向法院或警察官署請求證明，不免周折，而目前

我國又無特許之公證人，如向商會請為證明，則或因與該事無甚關係，不肯或不願證明。惟所謂自治機關者，尚無確切之解釋，雖不能確認同業公會為所謂自治機關，然亦不能否認，在無司法院作有關解釋前，較為便捷者，卽於變賣前，請銀行業同業公會或與變賣之貨品有關之同業公會派員會同變賣，並於變賣後，取得該公會所出之證明書，將押戶商號或姓名，變賣原因，及所派會同變賣人之姓名，與變賣之貨品名稱、重量、買主商號或姓名，所得售價，詳為述明，留存備查，則遇借款人有所爭執時，本行在法律上均站得住，可不至更生意外之損失。

三、處分不動產押品　依民法第八百七十三條第一項「抵押權人於債權已屆清償期而未受清償者，得聲請法院拍賣抵押物，就其賣得價金而受清償」，但司法院二十年院字四九三號解釋，則

謂非訴請法院判決確定，不能執行拍賣，是以債務人每利用三審程序以為拖延，後經司法院二十五年院字一四〇四號解釋：『在民法物權編所規定之登記法律尚未施行以前，抵押權人於債已屆清償期，未受清償，而聲請拍賣抵押物之時，如債務人或第三人就該抵押關係並未爭執，無庸經過判決程序，即可拍賣。』惟法院執行拍賣，如經三次減價，仍無受主者，依司法院二十四年院字一二三六號解釋：『經三次減價拍賣，無人承買之不動產，法院得以職權，命強制管理，仍得聲請再行估價拍賣。』廿九年一月十九日「強制執行法」已經公布施行，對於不動產之拍賣及強制管理之手續，均已詳定。

上述各節，均屬承做押款之共同通則，非僅活期押款與定期押款兩科目如此辦理，即如出口押匯，進口押匯，活存抵押透支，往

來抵押透支，銀行承兌匯票等等，關於押品之承受管理處分等事務，均大致相同，足資參證。茲再將出口押匯等科目，各就其應行注意特點，分述於下：

第二節　出口押匯

出口押匯為本行應出口商之請求，允其以起運出口中之貨物提單等，開具匯票，向本行押借款項，由購貨商付款提貨者，押匯人應填具「押匯據」，或因已訂有「押匯契據」者，則填具「押匯申請書」交予本行，除查照第一節所述受押物品之共同通則辦理外，其要點如後：

一、押匯期限　以見票若干天者為最合宜，因貨到後如付款人對於匯票不允簽見時，即可另想辦法。板期者次之。活期者不能承受，因押貨不贖，變賣時頗感棘手。

二、押匯提單　貨物經由鐵路運輸者，應為路局負責運輸所簽發之提貨單，在受押時由押匯人背書轉讓於本行，依照二十六年六月一日部定運輸通則之規定：『應向起運站或到達站核對託運人之印鑑，請站長在背面轉讓欄內蓋章證明。』如為輪船運輸者，應為正式輪船公司承運之提單。凡信用平常，或無正式班次而為包船性質，或為民船運貨者；其提單均不宜接受。如提單發出日期距承押日期相隔過遠者，應加以相當注意。

(一)提單上所列之收貨人，應以本行擡頭為最適宜，其有以裝貨人為擡頭者，依海商法第八十九條及民法第六百二十八條之所定，經裝貨人簽讓本行後亦可。

(二)提單上註明同一提單所發出之份數，依海商法第八十七條及八十八條之所定，應由押匯人將全部之份數交予本行收

執，否則其未交之一份，亦可憑以先向輪船公司提貨，即發生押品落空之危險。

（三）提單上印有「借做提單，須以船上收單為憑」字樣，為中文或英文者；須由船公司將之劃去，簽字證明，誠恐貨未上船，該提單即成廢紙，或其件數有變動缺少情事。

（四）提單水脚，註明已付未付，於押匯給算數額時，須注意之。凡祇註「水脚照約定」字樣者：皆作未付論。

（五）提單上所記之貨物，嘜頭，應求完備，凡同類貨物，同裝一船，而品質價值不同者，應將嘜頭分立。如為雙件併裝者，亦應於提單上批明。

三、報關印底　印底所載各項，應與提單有關係者相符，如載有貨物重量或分量細數，亦應與押匯據所載受押細數相符合，普通

印底所載之估價，恆較市價為低，應與押價比較，不宜相差過鉅。

四、保險　鐵路員責運輸者，已包括行動險在內，如客戶自保有火險者，應於起運時向路局聲明，否則鐵路不負責任。至於輪運押匯之保險單，應於保單批明以本行為受益人，或過入本行戶名，否則得自行向保險公司請求改入本行戶名。保險單及保費收條連同全部押匯之單據，併寄代理行代為歸收款項。此外尚有下列各點，應予注意。

(一)保額普通為全部貨價再加一成，但無論如何，不得少於押匯額。

(二)到埠火險，應加保至少三天以外，以便接洽續保手續，否則郵遞倘有遲到，或因以發生意外。

（三）凡船到地與交貨地不同者，須在保險單上註明「轉船」字樣，若轉船日期在三天以上，須註明「加保轉船險若干天」字樣，若屆期仍未能轉船者，應延長其期限。

（四）保險單所載貨物名稱、件數、嘜頭、須與提單記載相同。

（五）通常祇保平安險，惟有特殊關係，如破碎、水漬、或時局不靖，須斟酌加保特殊險。

五、貨物證明單據　證明單據如發票、碼單、驗單、稅單、派司等，均應由押匯人交予本行，如為運往外國者，尚須視其規定取具領事簽證貨單。

（一）發票係押匯人或售貨人所開具者，須依照市上行情，確定真實市價，再估計押價。

（二）碼單為表示貨物重量，應先決定除皮或包裝之重量，故於

碼單合計數內扣除包裝重量以得淨量。

（三）驗單為商品檢驗局檢驗所發之憑證，因有若干貨物規定必須經過該局檢驗者，如棉花有驗水單，其超過規定水分時，須在貨價內扣除，凡押貨之有成分關係者，必須附有檢驗單或分晰單。

（四）統稅單　凡應納統稅之貨物，押匯時須向取得稅單，如無此單即須補稅。稅單所載貨物等級，應與提單及發票所載相符。

（五）派司　凡特種土貨，或洋貨進口轉運他埠者，因有稅則關係，必須附具派司，派司於進口報關後取得者。

（六）領事簽證貨單　運售國外之貨物，有時須備具領事簽證貨單，因各國中有規定貨物入口，須繳具該國駐在貨物輸出

國之領事所簽發之貨單。例如我國上海桐油商欲運桐油至美國紐約，在貨物交船公司以前，如貨物總價在美金二百元以上時，必先至駐滬美國領事館請求簽發領事簽證貨單。此項單據通常三份，原本由領事保存，副本一份交與售貨商，一份則寄交輸入埠海關。

六、轉裝貨物　如貨物運至某地再為轉裝以抵到達地者，除可以辦理聯運者外，須將提單先寄與代為轉裝行及時辦理轉裝手續。其他如保險等等，均有連帶關係，應全盤顧到。

七、政府統制法令　政府或統制某一種貨物，不能自由販運者；或指定某種貨物於出口時預結外匯，先將售貨所得之外匯預售於政府指定之銀行，取得證明書始可報關起運者，或對於某種貨物，訂有其他特殊辦法者，吾人皆應隨時明瞭法令之所定，依

據辦理。

八、注意贖取狀況　押匯經寄交代理行，代為辦理提貨收款後，應注意其是否依期贖取，及市價有無下落，貨質有無影響等事，以免久擱呆滯。

上述各點，皆為當地應出口商之請求而承辦之要點。如有委託行開具「託購證」委辦該行之進口押匯者，除按照託購證所記之條件開發「購買押匯證」通知該指定之裝貨人，並將墊款付委託行帳外，關於提單、保險、證明單據各項，均可參照辦理也。

第三節　進口押匯

進口押匯為本行應當地進口商之請求，代為開發「託購證」寄至外埠向售貨商購進貨物，由外埠之聯行或代理行代為收受該項貨物之押匯匯票及提單等而代墊付指定數額之貨款，於貨物進口後由進

口商付款提貨者，除查照第一節所述受押物品之共同通則辦理外，其要點如後：

一、訂立契約　由押匯人填具「委託購買據」交予本行。

二、保證　由押匯人邀具殷實保證人或繳貨物總額之二成或三成墊頭為保證金，並注意其所購之物品是否符合受押之規定，以及能否不受政府禁止進口之限制。

三、開發託購證　根據押匯所商條件，開發「請託代理購買押匯證」寄交代理行，託其通知裝貨人於約定期內出具匯票連同提單等全部單據交到後，支用其匯票所載之金額。此項託購證複寫三張，正本及副本分寄代理行，留底卽作為進口押匯帳之用。

四、審核寄來單據　代理行於收到押匯單據代付貨款後，將全部單據寄來，本行當卽點收審核，轉進口押匯帳，至於審核提單保

險單等辦法，與出口押匯同，可參照之。如(一)提單為來人抬頭者，於正副提單背面，加蓋 Under Lien to (本行行名)圖章，並趕緊設法報關。(二)借提單者設法提前報關。(三)保險單非本行抬頭者，及時改正之。(四)匯票發票或其他附件，有錯誤或不符時，函代理行洽辦。

五、核對貨物　辦理保險、報關、轉倉各事，有如下述：

(一)保險按下列辦法辦理：

(子)本行代保者　水險保單，未包括到埠火險者，隨時咨照付款人，限其將續保火險保單當日交到，否則於當日下午四時由本行逕行代保，並於代保後通知付款人。凡水險單註有加保火險數天者，於通知客戶書中，咨照付款人，於保險到期之二日前，將續保保單交予本

行。凡押匯贖清在水險到期之前者，可免予續保火險。凡代續保火險，除一面應隨時通知付款人外，其所墊保險費應記入押匯帳內，於取贖時一併向收。

(丑)客戶自保者　客戶自行投保之保險單交來，須注意：倉庫名稱之是否相符，貨物名稱及件數之是否相符，受益人應為本行。

(二)報關應於海關規定之船到限期內咨照付款人為之，凡遇提單係借出者，或係來人者，或非正式船公司者，應趕催付款人辦理報關，或逕由本行代報之。凡本行自動代為報關時，如須納稅者，(倘為代理他行之出口押匯到埠者，則應致電或函徵詢委託行之同意後辦理。)連同其他墊付費用，記入押匯帳內，於取贖時一併向收。凡提單報關時，

應加蓋「只許報關不准提貨」之全套圖章。

六、轉倉　如船公司並無倉庫，或付款人不卽時取贖，或經商妥轉成押款者；均由本行代辦轉倉手續；將提單換成倉單；另為保險。

七、注意催贖　應注意是否依期贖取；及市價有無下落，貨質有無影響；以免久擱呆滯。

上述各點，皆為當地應進口商之請求，而承辦國內進口押匯之要點，如有委託行委為代歸其出口押匯者，可參照上述第四，五，六點辦理，惟如轉倉應先與委託行商洽後辦理。

第四節　銀行承兌匯票之承兌與貼現

銀行承兌匯票之承兌，係由商人交來貨物為擔保，並出具遠期匯票，請求銀行代為在匯票上簽字承兌，使匯票可在市場上輾轉流

通，到期由商人交還票款，贖去貨物，而由承兌銀行照為兌付票款者。此項辦法，在謀金融之活潑，可以增加商場需要之籌碼，調節同業資金之周轉，創造優良信用之工具，建立金融機構之基礎，功用既宏，亟應提倡，上海銀行業同業公會曾於民國廿四年春擬有詳細辦法，交與各行推行，顧以此項辦法，在我國尚屬草創，商人狃於舊習，嫌其不如押款之簡便，故未能普遍推展。惟金融制度之欲其完備與鞏固，同業資金之欲其圓融與流動，仍須努力繼續推行。

茲將其辦理要點列述於後：

甲　關於票據之承兌

一、事前審議　客戶以商品為保證，請求銀行作押用款，銀行按照承兌方式（一）審查申請人之信用，保人之信用，商品之詳情，（二）議定折扣、期限、承兌手續費等，均查照第一節所述受押

物品之共同通則辦理。

二、契據簽訂　上述審議手續，經按規定程序核准後，即由客戶簽立承兌契據，連同簽章印卡交予本行，同時按照契據規定，由立據人填就「洽送保證品單」，將商品單據過戶點交，由本行在收件回單上簽章交予客戶，作為押品收條之用。

三、開發匯票　客戶與本行訂定承兌額度後，其需要資金之時，即可開發匯票，請求本行簽字承兌，以本行為該票付款人，為求匯票形式整齊劃一起見，須以本行印成格式交其填用。

四、匯票承兌　出票人填就「匯票」及「提示承兌通知書」持向本行予以承兌，本行於核對出票人簽章後，在票面左方承兌欄內，填明到期及承兌日期，加蓋承兌號碼圖章，填明承兌號碼，並由經理或有權簽字者用行名簽字蓋章，將「提示承兌通知書」留下

，作為出票人對本行之憑證，並將匯票交還出票人，同時開單向收承兌手續費，該單複寫三張，正張除用作手續費清單，於收到手續費時簽收交出票人外，同時卽作為匯票已經承兌之通知書，俾出票人洽悉，可供到期前繳款贖件時之查核，第一副張卽代替承兌手續費之收入傳票，第二副張留於匯票到期前三四日通知出票人如期繳款之用。本行於承兌後，卽應以「保證款項」「承兌」及「應收保證放項」「承兌」兩科目轉帳。

五、繳款贖取　出票人於匯票到期前一日，填具「繳贖申請書」，將款繳存本行。由本行在申請書根條上簽字蓋章，作為收款交件之憑證。

六、匯票付款　持票人到期以匯票來行兌款，不論出票人已否將款

交到；均應立即照付。

乙　關於承兌匯票之貼現或重貼現

一、匯票貼現　凡匯票經銀行承兌後，其信用等於銀行自身所發之票據，故無論為本行承兌抑或其他殷實銀行承兌者，均可承受貼現。惟貼現時應由持票人依連續背書之方式，背書轉讓於本行，如為他行承兌者，為查驗票據之真偽起見，應再向承兌銀行照票。手續完備後即計算票據到期之時間，扣除利息後付款，並以「銀行承兌匯票貼現」科目轉帳。

二、到期收款　到期日持票向承兌行收款。

三、轉貼現　本行貼現之銀行承兌匯票，在未到期前，如需要資金時，祇須在票面背書，轉向國家銀行申請再貼現，照其公布貼現率扣除利息後而得現款，並以「重貼現」科目轉帳。

（註）我國國家銀行貼現制度，現時尚未積極推行，故仍無法可以轉貼現。

第五節　抵押透支

抵押透支為本行允許存戶於其存款用罄時，得就約定之額度內透支款項，交有動產或不動產為押品，其為活期存款之存戶，用「活存抵押透支」科目處理，如為往來存款之存戶，則用「往來抵押透支」科目處理，除查照第一節所述受押物品之共同通則辦理外，其應辦之特點如後：

一、陳報核准　凡抵押透支之訂立，如其押品在規定範圍之內者，應於開戶時將借款人之情形以及押品種類，透支額度，期限及約定利率，填具「新開戶日報」陳報總經理。如內中尚有特殊辦法者，應經核准，方可訂約。

二、透支期限　所訂限期，除押品為定期存單存摺外，其餘均以每年一度為原則，俾可到期催理，以防呆滯。

三、管理押品　如為貨物作押者，其貨物之進出及款項之收付，自較押款之戶為繁雜，故須隨時核計其押品與欠額是否與約定押折相符；以免發生脫空情事。

四、支票取款　過去舊式錢莊對於透支戶允其憑存摺取款之辦法；不可採用，應概憑支票付款，以為欠款之證據。

五、存欠利率　透支戶之利息，向例存欠互冲，統結計算，滬市銀行及錢業兩同業公會決定，自廿九年六月一日起，凡活存往來戶存欠結息，應以每日存欠餘額，按照存欠利率，分別計算。以抵押透支為押款之方式，其應用於工廠之營運借款者，為數頗鉅，本行對於紗廠麵粉廠，在各地均曾用此方式供給資金。大概

雙方訂立契約，由工廠將其購存之原料及製成之貨品，按市價七折或八折向銀行押用款項，但其押品為進出便利起見，均須堆存其自身之倉庫，故銀行為求押品之能合於移轉占有，即與工廠另訂租賃倉庫契約，工廠以其存積貨物之倉庫，出租於銀行使用管領，銀行派員駐倉管理貨物之進出，一如銀行自設之倉庫，並為對抗第三人關係，在倉庫標明「某某銀行倉庫」字樣，使人一望而知，則存入之貨物，即可證明已為銀行所占有，不過關於堆存起卸事務，仍由該工廠派人辦理也。

第三章　以信用為對象之放款

第一節　信用放款之通則

甲　事前之選擇

一、我行營業方針，對於信用放款，力謀收縮，各行對於各戶，惟有致力於調查之精確，擇其信用殷實可靠者，酌做信用放款，並應先將其信用之情形，及擬放之限度，製為詳明調查表，用查字函陳報，非經核准之後，不得先行用款。

二、填具調查表格，其主要目的，不在僅供主管人員之審查，而在幫助營業人員之考慮。蓋一人憑空思想，勢難面面俱到，其結果僅得一直覺概念，以此為放款之根據，自易陷於錯誤。故填具調查表之時，應據實將各項目詳細填註，凡可用數字表示之項目，應切實調查，用正確數字填寫，不得用「數年」「十餘萬」「尚佳」「稍盈」等等字樣。凡填具不合者，須退還重填。

三、填具調查表時，對於下列各項目，應用客觀態度，加以鄭重考慮，切勿摭拾道聽塗說，或於虛譽，而不加以審核，即極著聲

譽之老店，亦時輒倒閉，可為殷鑑。

（一）行名　行名如已加記，應研究其加記之理由，是否健全。

（二）地點

（子）放款地點是否往還不便，訪問為難，如過於不便，應慎於放出。

（丑）放款地點有無特殊危險，該放戶已否保有火險。如此種危險發生，該戶是否有倒帳之可能。如有此種可能，應兜攬其保險生意以求安穩。

（三）營業　應考慮該戶真正營業或其副業是否合法，是否有背善良風俗，是否為當時輿論所不許，例如販運私鹽、鴉片、盜竊他人商標、私營應受抵制之貨而為社會所詬病，有一於此，即不宜放款。

(四)東家及經理之資產信用　應考慮東家及經理有無下列情事之一：

(子)東家或經理有投機行為。

(丑)東家或經理以前及最近有背信及不道德之行為。

(寅)東家或經理有不良嗜好，如烟賭冶遊，足以影響其業務。

(卯)東家或經理兼營他業過多，有一處失敗，即足以牽動大局者。

(辰)東家或經理個人用途及負擔太大，所入遠不能抵其所出。

(巳)獨資之東家，其家庭不能和睦，其子弟不務正業者。

(午)經理對於該業係屬外行，並無深切經驗。

（未）經理頭腦腐頑，不知研究及改良業務。

（申）經理與東家意見不合。

凡有此情事之一者：不宜放予信用款項。

（五）進貨來源　應考慮該戶之主要商品，是否有跌價之虞，目下該戶存貨是否過厚，他日跌價是否有大虧之虞。

（六）售貨去路　應考慮該戶之主要商品，其市場是否因變亂及競爭品關係，有喪失之危險，更應考慮其品質是否精良，銷路是否有發展之望，再決定放款與否。

（七）銀錢業往來　應切實調查究有銀錢業若干家放予款項，其總數已有若干，並應考慮該戶欠人款項是否過鉅。

（八）商家往來　應考慮該戶放帳是否過濫，呆帳是否過多，如該戶放帳過多，切勿放款。

(九)與本行關係　應切實研究該戶除與本行發生信用放款關係外，可否發生存款匯款押款保險信託運輸等關係，如有此種可能，應努力設法兜攬。再如其總分支店或代理店之所在地有本行之分支行處者，應介紹其往來，並隨時互通消息以聯絡之。

(十)保證人　關於保證人亦應另行填具詳細調查表（如係個人，用個人調查表格式），注意其資產信用是否較借款人為佳。

四、(一)官廳學校，均非商號，不合放款之對象，(二)個人借款，(三)堂名記名或華人用外國文字戶名，(四)錢莊信用放款，(五)本行行員，或行員獨資開設之商店，均不能予以信用放款，如有特殊情形，應詳述理由，陳報總經理，俟核准後，方准

用款。

五、凡各大公司其設於各地之分支公司，如需往來，應取得該總公司之書面負責文件。

六、關於信用透支之往來，應各地與同業合作，(一)會同同業共為審定一戶信用總額，(二)與同業計劃改革信用透支制度，如該戶用款為辦貨者，設法推行進口押匯辦法，如為售貨放帳者，可推行商業承兌匯票貼現辦法，如此則可知該戶欠款之確實用途及還款日期。

七、凡一戶之資產多為不動產者，每不易週轉以償還欠款，不能與之往來。

八、老店鋪而有殷實店東，老練經理，而各行莊均送摺往來者，亦未必可靠，蓋店老或已積弊甚深，店東殷實或其產業為不動產

不能以之週轉，經理老練，或年老昏朽，或過去經驗，不合於現代，故不可僅憑招牌老，店東有資產，經理手面大，行莊往來多，以為放款之標準。

乙　陳報之手續

一、管轄行及直轄行對於往來戶應備具調查表，每年歲首調查一次，不論新戶舊戶，一年一度，於開戶之始，用查字號函陳報，非經核准，不得先行用款。

二、凡在管轄區域內分支行處之各種信用放款，應於開戶前，照規定手續，備具調查表二份，陳報管轄行，如管轄行認為不妥時，可逕予駁覆，不必再行轉報總經理，如管轄行認為可做，則附加意見，連同調查表一份，轉陳總經理候核。

三、凡屬於總滬處總渝處之各分支行處均報由各該總處核准。

四、凡以本行名義代出擔保函件，等於信用放款，除該戶有現款及本行存單交來作爲保證外，無論保額巨細，必須先將詳細情形，用查字函呈報核准再爲承做。

丙　契約之訂立

一、信用放款之契約，各依其方式適用下列規定：

（一）信用透支，無論爲活存信用透支或往來信用透支科目，均用印成之「透支借據」，由借款人及保證人簽章交予本行。

（二）定期放款，目下本行仍主緊縮，甚少承做，其有特殊情形經核准者，由借款人依票據法第一百十七條所定之要件，出立「本票」，再由保證人依票據法第五十五條至第六十條之所定，在該本票上簽章保證，無庸另立借據保單等項。

丁　放款之管理

一、各戶之信用放款，包括貼現購票各項，其承做總數不得超過核定之額度。透支戶頭一律嚴格以核准之限額為度，不得以遠期票據抵用或給予臨時透支，如萬不得已，其遠期票據確實可靠須酌予抵用者，或臨時透支為數甚微者，均應當時以帳字號函陳報總經理核准，並負收回之責。

二、營業員對於往來商店，平日應注意其經理之人格，生意之做品，盈虧之情況，進出貨物之路道，有關係商品之情形，貨品價格變動之狀況。

三、營業員宜分業走跑，每員所走戶數不宜過多，行業不宜太雜，因多而雜，則一人之精神智力有限，所知卽不能詳確，少而專則情形熟悉，且可因以認識其有關係之商店，亦有許多生意可予兜攬。

四、透支戶不能憑摺收付，其支款應用支票為憑。如呆欠不動，應即注意。

五、放款戶無論全部或一部轉期時，不得變更原來之帳號，以便查核。

六、信用透支必須於廢歷年底將欠款收清，如在陽歷年底已清者，廢歷年底前，不得再訂新透支。如廢歷年底不清者，應逐戶開單說明理由陳報。

戊　到期之催理

一、放款如過期甚久，本息未還者，應陳准轉入「催收款項」科目，嚴為催理。

二、信用放款之催理，可按下列方針辦理之：

（一）如欠戶擁有房屋地皮不動產，或貨物，公債，股票等動產

者，則先設法取得擔保品，以資保障。

(二)欠戶或保證人確實具有資力而強項不肯就範者，先由律師予以警告，不聽，則繼以訴訟，藉謀法律之解決。

(三)與欠戶洽商分期還款辦法或予折扣了結，以免遷延歲月，久懸不決。

(四)如欠戶或保證人確已喪失清償能力者，可不必強與法律周旋，以免徒損律費，祇可虛與委蛇以待時機。

三、呆滯帳已轉催收款項科目而未經全部收回者，雖由欠戶掉換保證人或抵押品商請展期歸還時，祇須在催收帳上註明如何辦法，毋庸轉回放款以免混淆真實情形。

上述各項，為承做信用放款之通則，尚有關於貼現購票之承做方針與手續，另行彙述於次。

第二節　貼現購票之方針與手續

一、凡貼現放款除為銀行承兌之票據，應以「銀行承兌匯票貼現」科目處理外，又購入票據除因調撥關係購入銀行電匯或對交外，其餘概屬於信用放款之範圍，均應按本章第一節所述辦理。

二、貼現或為貼現人自出之本票，或為貼現人背書之匯票本票或商業承兌匯票，如有保證人者亦由保證人在票據上簽章保證，惟票據形式均須具備票據法所定匯票與本票之各要件，不可欠缺，至支票為見票即付之票據，不能有遠期之開發，故支票不能承做。

三、貼現及購入票據用印成格式之「保證書」，貼現之保證人在該票據上簽章保證即可生效，已如前項所定。惟以貼現人或售票人在甲地，而保證人在乙地，不能同在票據上簽名，又或保證人

允許被保證人在約定時間及額度內願為保證，省去逐張簽字之手續者，均可由保證人簽具「保證書」交予本行為證。

四、購入票據之期限，至多以十五天為度，票據之性質，以發生貨物交易而與外埠有匯兌關係者為限，其信用之鑑定，以出票人為主體。

五、貼現票據之出票人付款人及貼現人，均以當地者為限，票據之性質，以起於貨物交易者為限。其信用之鑑定，以出票人及付款人兩者為主體，但出票人與付款人不同為一人者，其票據須先經付款人之承兌。

六、貼現票據中，如為銀行承兌者，必須注意承兌銀行之信用。

七、如出票人貼現人付款人同為一人，而為欠戶以融通資金對自己所發之空票，除因定期放款關係經雙方約定者外，須絕對拒絕

，不得予以貼現。然亦有借頭襯於出票之戶，或彼此約定，一為出票人，一為承兌人，而無實際交易之商業承兌匯票，均應嚴格審核。

八、貼現或購票在每年廢歷大結束之前，必須如數收清，但為調撥關係之購入電匯等，可不受上述時間之限制。

九、貼現或購票遲期歸到，其延誤由於付款人者，應向補收利息。查信用放款及信用透支，在商業凋敝信用墮落之時，為安全計，應予緊縮，但為活動商業資金關係，滬市銀行業同業公會於廿四年春曾致力於商業承兌匯票之推行，其用意在由銀行承做此項匯票貼現，以替代信用放款與透支，有下列三種優點：

一、可以明瞭借款者之真正用途，確為辦貨，名符其實，不至流於消費及投機之用。

二、可以在短時間內，即有還款確期，易於周轉，不至若放款及透支，期限過長，成為固定。

三、可以由是漸次樹立商業票據市場，以活潑資金，增加籌碼。惟此項票據，亦為對人信用，承做兌現，亦當預防融通資金空票之發現，凡經理或東家以一人而兼營多號者，祇可認為一人，不能由其所營之甲號為出票人，而以其乙號為承兌人，是則在於事先調查之周詳，故審核票據之來歷及票據關係人之信用，尤應嚴格慎密。

商業承兌匯票貼現，為工商業週轉資金之主要方法，在歐美諸邦盛行已久，我國商號購貨售貨，仍未能完全脫離記帳制度之慣例，資金為之呆擱，貿易即難發達，故推行銀行承兌匯票及商業承兌匯票兩項，實為金融業當努力提倡以謀普及者也。

結語

關於資金運用之技術，上文所述，為就過去之經驗與現時之狀況而言，其中自難詳盡，況社會日在動的狀態之下，隨時皆有所變，今日之所是者，明日或成為非。然運用技術在於安全活動之原則，可謂不變，至如何可以安全，如何能得活動，則應作不斷之研究，隨時代以俱進，自難以此為自滿，深望舉一反三，聞一知十，繼續努力，由此而立於時代之前面，創立時代之新業務，更由此而成為社會之中心，適應社會之新環境，本古人所謂「苟日新，日日新，又日新」之意，推陳出新，革故鼎新，本行業務之前途，實利賴之。

LIBRARY
MAY 17 1977
UNIVERSITY OF TORONTO

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY

purchased from the
MELLON FOUNDATION GRANT

for

EAST ASIAN STUDIES

EAST-ASIAN LIB. UNIVERSITY OF TORONTO
3 1761 03079 3574

G
280
54
547
940